



日本とドイツにおける通訳市場の違い

関川富士子
aiic⁽¹⁾ 会議通訳者

日英語と比べると日独語の会議通訳者は人数も少なく、また業務も限られているため、場合によっては日本在住の通訳者がヨーロッパで仕事をしたり、ヨーロッパ在住の通訳者が日本で働いたりすることもあるでしょう。そういう場合のために、日本とドイツの通訳市場の違いを説明します。

日本とドイツの違いとして一番感じるのは、ドイツが連邦制度で、日本が中央集権ということです。つまり、ドイツでは通訳者も通訳を要する会議もドイツ全国に散らばっているのに対し——そして場合によっては日独語の会議でもフランスやイタリアなどドイツ語圏外のヨーロッパ諸国で開催されることがあるのに対し——、日本ではおそらく東京都とその周辺に9割以上の通訳者と通訳業務が集まり、のこり1割が大阪・京都を中心とする関西に固まっているのではないのでしょうか。したがって、日本では通訳者同士皆どこかで会ったことがあるのが当たり前のように感じているようですが、ドイツでは名前すら聞いたことのない通訳者と一緒のブースに入ることもあり得ます。

通訳者の養成制度とそれにもなう報酬制度

ドイツでは総合大学や単科大学で通訳者になる勉強をし、年度や制度によってマギスター、マスター、バッチェラー、ディプロマといった資格を取ることができますが、日独語で取れる資格は今のところありません。また、各州で州認定の通訳士資格試験を行っていますが、2007年に日独語の資格試験を行なったのはヘッセン州だけです。ですから、日独語の会議通訳者になるには、どうしてもオン・ザ・ジョブで学ばなければなりません。

日本では、エージェンシーが中心になって通訳者の養成にあたっているようです。とはいえ、これは日英語を中心とする制度で、そのほかに日仏語、日中語、日韓語などもあるようです。エージェンシーで勉強した方々のお話を伺うと、卒業すると最初は簡単な逐次通訳の仕事を回され、そのうちに先輩のブースと一緒に入れてもらい、現場で少しずつ鍛え上げられる、ということでした。つまり、先輩が直接後進の指導に当たるそうです。ベテランの先輩はAランク、中堅はBランク、新人はCランクといったランキングがあり、当然報酬もそれぞれ異なるそうです。⁽²⁾あるいはまた同時通訳ならいくら、逐次通訳ならいくら、逐次通訳でも交渉通訳ならいくら、アテンド通訳ならいくら、といったように分けるそうです。

ヨーロッパでは、「会議通訳者は会議通訳者としての業務に当たる」ため、仕事の内容で報酬が異なることはありません。⁽³⁾とくに、ブースのなかは一律料金が原則です。クライアントに「巧い人は一日900ユーロ、それほど上手でない人は一日600ユーロで結構です」とは言えません。そういうことをすると、クライアントは「上手でない」という定義に戸惑ってしまうでしょうし、人によっては「上手でなくても通じるなら600ユーロを二人」とか、「プロなら通じて当たり前だか

1. Association Internationale des Interprètes de Conférence: www.aiic.net

2. ヨーロッパでも通訳者をカテゴリーつける「ABC」がありますが、これは能力や経験をベースとするランキングではなく、通訳者の業務言語を示す符号にすぎません。つまり、A言語が母語、B言語が目標言語としても起点言語としても大丈夫な言語、C言語は起点言語として大丈夫な言語、ということです。

3. しかしながら、西洋言語間の通訳者は、逐次通訳のレートのほうを同時通訳のレートより高く設定しますので、通訳の形態で報酬設定が異なることとなります。「会議通訳者の逐次レート」と「会議通訳者の同時レート」があるわけで、たとえば会議通訳者がアテンド通訳に借り出されたら、それは「会議通訳者の逐次通訳レートで行なう業務」ということとなります。クライアントが、「これはアテンド業務だから安いレートで」といわれても、そういうレートは存在しません。

ら、片方が600ユーロで引き受けるなら、もう片方も600ユーロで引き受けるべきだ」などと話しがとんでもない方向に発展してしまう恐れもあります。だからといって、「通訳者の後進を育てるためにランキングを設けています」などと説明しても、クライアントにしてみれば自分の経費で後進を育てなければならぬ義理もなく、経験不足の新人を雇用して自分の会議を練習代わりに使われたくもないでしょう。新人通訳者も、自分が新米だと宣伝したくはありませんし、ベテラン通訳者も未熟な相手と組んで迷惑を被りたくありません。ですからプロにはプロの一律料金しかないのです。⁴⁾

そうなると、大学等を卒業したての通訳者がブースに入るチャンスは限られてしまいます。とくにここ数年間は読み上げ資料を作成するスピーカーが減り、パワーポイントプレゼンテーションを用いたフリートークが急増しています。昔でしたら新人に読み上げ資料を任せて、ベテランはフリートークのほうを担当すればなんとかなりましたけれども、最近では全部フリーの場合が多く、ベテラン一人では限界があります。

こうみると、これから会議通訳者になろうとする人々にとって、日本のエージェンシーに育ててもらえるのは、とても恵まれたことではないでしょうか。

エージェンシーの役割

エージェンシーの評判は、日本とドイツでは正反対です。

日本のエージェンシーは上述のように後進の育成にも当り、顧客開拓、通訳者の報酬や労働条件等の交渉、会議の資料集め、通訳者の評価などを行ない、通訳者にとって実にありがたい機関です。そのために、エージェンシーが通訳者の報酬に上乘せする形で何割かをクライアントに請求することは、当然のことと考えます。

また、日本では「個人とは契約できない」という機関もあり、法人化していない通訳者はエージェンシーが間に入らないと引き受けられない業務がたくさんあります。また、企業や組織なども、大勢の通訳者と個別に交渉するよりは、エージェンシーと一括交渉したほうが楽でしょう。

しかしながら、個人主義が発達しているのに反し、サービス文化が遅れているドイツでは、通訳翻訳エージェンシーは育ちませんでした。ドイツのエージェンシーのなかには、クライアントに対して報酬の上乘せ請求はするけれども、育成、顧客開拓、報酬や労働条件等の交渉、会議の資料集め、通訳者の評価など一切行なわないところが結構あります。通訳者の報酬や労働条件を勝手に決め、通訳者が「それでは困ります」と言う「他の通訳者に当るから、あなたには依頼しません」と応えたり、あるいは「会議資料を送ってください」と頼んでも、「自分でクライアントに頼んで」と言われたりします。また、日本のエージェンシーのように会議場まで足を運び、クライアントに挨拶し、通訳者の世話をし、通訳パフォーマンスをチェックするエージェンシーなどほとんどありません。ですから、エージェンシーから仕事の問い合わせがきても成立することはあまりなく、面白い業務、勉強になる業務、きちんと報酬を支払ってもらえる業務は同僚やクライアントのロコミで入ってくることもあればです。

もともと、ドイツのエージェンシーのなかでも、会議通訳者自身が設けたエージェンシーには信頼できるものがあります。独英の会議通訳者一人だけの事務所⁵⁾、独英の会議通訳者＋奥さんの事務所、独英や独仏などの会議通訳者数名が共同で運営する事務所、独英の会議通訳者と翻訳者の共同事務所、などいくつかのパターンがあります。これら事務所が外部の通訳者に業務を依頼する場合は、通訳者とその事務所が契約する方式と、通訳者と事務所のクライアント(会議主催者)が契約するパターンがあります。通訳者にしてみれば前者、つまり自分が交渉する相手と契約したほうが報酬を取りはぐれる心配がなくて済みます。しかし、個人事務所の場合は、「自分が中間搾取をしていないことを明らかにするため」に敢えて後者の方式を採用するところもあります。それでも報酬や労働条件の交渉、契約書の作成、会議資料の手配をきちんとしてくださりますし、クライアントからの支払いが滞りなく行なわれるように目を光らせてくれています。こういう同僚には頭が下がります。

4. これは原則論。ダンピングする人は何処にでもいます。

5. 事務所というよりは、organisierender Dolmetscher と呼ばれる場合のほうが多い。

労働条件

上述のように、ドイツではエージェンシーの評判が悪く、いくつかの例外を除くと信頼できないものが多いため、エージェンシーを抜きにしてクライアントと直接交渉する 경우가ほとんどです。

そこで、日本の通訳者がヨーロッパにこられて業務に当たられる場合、注意すべき点を挙げます。

- 時給レートや半日レートはありません。3時間でも3分でも一日料金です。ちなみに「一日」というのは実働時間6時間、会場における拘束時間8時間(会場までの移動時間は別)、というのが目安です。
- ブリーフィングデーも仕事日として報酬を請求します。もっとも、ブリーフィングデーに関しては移動日拘束保障費のように、通常の日レートより安くしても良いでしょう。
- 通訳者の声(アウトプット)の所有権は通訳者にあります。ですから、クライアントが無断で録音したり、テレビやラジオで流すことは許されていません。録音前に、声が録音(あるいは放送)される通訳者全員の承諾を得たうえで、その分の報酬を取り決めなければなりません。通常、通訳者一日分の報酬を、該当通訳者で分けます。たとえば一日当たり900ユーロの報酬で、通訳者三人の声を録音(放送)する場合は、一人300ユーロ計上します。
- 通訳者が自分の準備のために翻訳原稿を作成した場合、これはどんなに頼まれてもクライアントに渡しません。通訳準備用の翻訳原稿を無償で渡すことは、労働条件のダンピングにあたるだけでなく、翻訳を本業とする方々の市場を荒らすことにもつながります。⁶⁾
- 同時通訳の会議を引き受けた際、「レセプション時のご挨拶を通訳してください」とか、「新聞記者がインタビューに来ているので、通訳をお願いいたします」といった追加業務が入った場合は①チームシェフに相談ないしは報告する、②引き受ける場合は別料金を請求する、のが原則です。①は、追加業務を引き受けて、本来の業務に支障を来たさないように確認する意、②は、上述のように、ヨーロッパでは同時通訳より逐次通訳のほうが報酬が高いため、クライアントにもその原則を守っていただくために必要な措置です。追加業務を無報酬で引き受けることは、ダンピング行為にも当てはまります。そもそもきちんとしたクライアントならば、契約締結前にレセプション等の通訳を依頼し、その分報酬を上乗せしてきます。
- 日本ではおそらくみられないのが、一人ブースでしょう。国際会議通訳者連盟(aiic)は、最長45分間前後の一人ブースは認めています。日独語、日英語の先輩方のなかには「日本語の一人ブースは絶対断るべき」というご意見の方々もおられますが、私自身は、自分ができると思う業務はお引き受けするようにしています。たとえばベルリン国際映画祭の記者会見ですが、必ず英独語と仏独語のブースがあり、映画によって日独語、露独語、西独語、中独語、韓独語などのブースが設けられます。全て一人ブースです。ここで「日独語だけは絶対に二人必要です」と言っても、他のブースの同僚には納得できません。他の言語の通訳者と同じように、「45分以内で自分が責任をもってできる業務」を選んで引き受ければよいのではないのでしょうか。

以上、日本からヨーロッパに来られる通訳者が注意すべき点を挙げましたが、ヨーロッパの通訳者が日本で日本のクライアントの仕事を引き受ける場合には、その反対のことを注意しなければなりません。たとえば録音の件ですが、「私はドイツベースで仕事をしているので、日本在の通訳者が全員無償録音を認めても、私だけは別料金を出してもらいます」と息巻いても仕方ありません。「郷に入れば郷に従え」をモットーに、日本の通訳者はヨーロッパの市場を荒らさないように、ヨーロッパの通訳者は日本の市場を荒らさないように、同僚とクライアントと上手に付き合うのが大事でしょう。そして、どうして良いか分からない場合は、地元の通訳者に相談しましょう。

マイクの受け渡し

ベルリン日独センターが日本で会議を開催する場合は私が日独語のブースを組み、自分も一緒にブースに入ることがあります。そのような折に聞いて驚いたのが、東京の同僚達のマイクの受け渡し方法でした。

6. また、通訳原稿ときちんとした翻訳原稿は別物ですが、それが分からないクライアントがおられる場合もあるので、通訳者自身の保身のためにも通訳原稿は渡さないほうが良いでしょう。渡すときは、きちんと翻訳原稿に仕立て直した上で、きちんと翻訳料を請求します。

ドイツでは、マイクを受け渡す方法は業務が始まる前に話し合います。基調報告毎に交替する、話者が代われれば交替する、20分毎に交替する、Q&Aをワンセットとして交替する、言語別に交替する、など様々な方法が考えられますが、どの場合も「同僚からマイクを渡されるのを待つ」のが大原則です。ですから、たとえ「20分交替」と決めていても、同僚が40分間マイクを放さなかったら、放すまでひたすら待ちます。同僚のマイクがオンになっている時にマイクを取することは絶対にご法度です。

ところが東京でDさんとMさんと一緒にブースに入ったときです。Dさんが調子よく通訳しているのに、Mさんが「マイクを取りなさい」と矢継ぎ早に身振り手振りメモ書きのメッセージを寄こしました。しかし、Dさんのパフォーマンスが悪い訳でもなく、「変わって欲しい」という様子もないので躊躇しました。すると、MさんがDさんのマイクを勝手に私に回したのです。後でMさんに何うと、「日本では、こうするの」ということでした。

おわりに

実際に、日本ベースの通訳者がどれほどヨーロッパで仕事をし、ヨーロッパベースの通訳者がどれほど日本で仕事をしているのか分かりません。日本ベースの通訳者が日本のクライアントと一緒にヨーロッパで仕事をする場合、あるいは反対にヨーロッパベースの通訳者がヨーロッパのクライアントと一緒に日本で仕事をする場合はさほど問題は生じないでしょう。しかし、日本ベースの通訳者とヨーロッパベースの通訳者がどちらかの地域と一緒に働く場合、あるいはまた日本ないしはヨーロッパのクライアントが相手地域に出張して、地元の通訳者を相手に自国の方針を押し通そうとする場合に軋轢が生じ得ます。

ですから、既述のように「郷に入れば郷に従え」を原則に、地元通訳市場を荒らさないことに留意しつつ、同僚とクライアントと巧く付き合うように努めましょう。

もうひとつ、このような軋轢を回避する方法があります。

私が会議通訳者の仕事を始めた頃は、「たとえばベルリン在の通訳者にミュンヘンでの業務の問い合わせがあった場合は道義上、ミュンヘン在の通訳者を紹介する」という原則がありました。世知辛い世の中、この原則がどれほど遵守されているのか分かりませんが、少なくとも私はその原則を守るよう努めてきました。ですから、東京の仕事を依頼された場合は、必ず日本の同僚を紹介しています。私が日本まで飛び、時差ぼけの頭でどれだけのパフォーマンスを上げられるか分かりませんし、クライアントにとっても、日本在の通訳者を雇用したほうがどれだけ経費の面で楽になるか分かりません。日欧の通訳者が皆同じようにすれば、誰もがハッピーになれるのではないのでしょうか。